



**PENGARUH INSENTIF DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP
TARGET PENJUALAN PADA KARYAWAN BAGIAN PEMASARAN
PT. MITRA BETON PERKASA KUDUS**

Oleh:

USWATUN HASANAH

NIM 2013-11-132

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
TAHUN 2017**

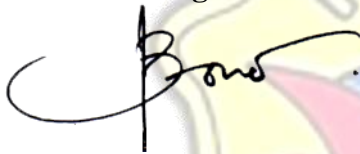
**PENGARUH INSENTIF DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP
TARGET PENJUALAN PADA KARYAWAN BAGIAN PEMASARAN
PT. MITRA BETON PERKASA KUDUS**

Skripsi ini telah disetujui dan dipertahankan dihadapan
Tim Penguji Ujian Skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus

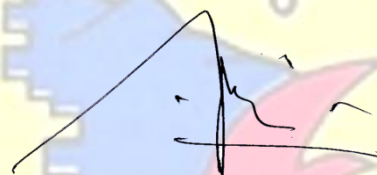
Kudus,2017

Mengetahui,
Ketua ProgDi



(AGUNG SUBONO, SE,M.Si
NIDN. 0520017602

Pembimbing I



Drs. H. MASLURI, MM
NIDN. 0010105401

Mengetahui
Dekan



Dr. H. MOCHAMMAD EDRIS, Drs. MM
NIDN. 0618066201

Pembimbing II



INDAH PRASETYANINGRUM, SE,MM
NIDN. 0626028001

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

1. *Allahumma laa sahla illa maa ja'altahu sahlaa, wa anta taj'alul hazna idza sahlaa (HR. Ibnu Hibban).*
2. *Lapangkanlah untukku dadaku dan mudahkanlah untukku urusanku dan lepaskanlah ketakutan dari lidahku supaya mereka mengerti perkataanku (Q.S: Thoha: 25-28).*
3. *When you TRY, you HOPE. When you DO, you SUCCEED (peneliti).*

Persembahan :

Goresan tinta skripsi ini merupakan karunia Allah SWT, sebuah persembahan bagi:

1. Orang tua tercinta setiap detik mencurahkan doa, kasih sayang dan dukungan yang mengalir tiada henti.
2. Teman-teman program studi manajemen ekonomi UMK yang telah berbagi ilmu bermanfaat.
3. Almamater kebanggaanku Fakultas Ekonomi UMK.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan berkah-Nya, sehingga skripsi dengan judul **Insentif dan Lingkungan Kerja terhadap Target Penjualan pada Karyawan Bagian Pemasaran PT Mitra Beton Perkasa Kudus** dapat penulis selesaikan. Skripsi ini disusun untuk sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus. Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis mendapatkan bimbingan dan bantuan yang berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Mochamad Edris, Drs, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Muria Kudus.
2. Bapak Drs. H. Masluri, MM, selaku pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
3. Ibu Indah Dwi Prasetyaningrum, SE, MM, selaku pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus yang telah menyumbangkan ilmu dan pengetahuannya kepada penulis dan seluruh staff dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus yang telah membantu penulis selama menempuh studi.
5. Seluruh responden karyawan pada Bagian Pemasaran PT. Mitra Beton Perkasa Kudus yang bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner.

6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang juga banyak memberikan dorongan sumbangan tenaga dan pikiran serta doa, sehingga tersusunnya skripsi ini.

Tiada suatu apapun yang dapat penulis berikan kepada beliau yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini, kecuali hanya do'a semoga Allah SWT memberikan balasan yang setimpal. Pada akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.



Kudus, 14 Agustus 2017

Peneliti

Uswatun Hasanah

NIM 201311132

**PENGARUH INSENTIF DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP
TARGET PENJUALAN PADA KARYAWAN PEMASARAN
PT. MITRA BETON PERKASA KUDUS**

**USWATUN HASANAH
NIM 2013-11-132**

**Pembimbing : 1. Drs. H. Masluri, MM
: 2. Indah Dwi Prasetyaningrum, SE, MM**

**UNIVERSITAS MURIA KUDUS
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh insentif dan lingkungan kerja terhadap target penjualan karyawan pemasaran pada PT Mitra Beton Perkasa di Kudus.

Jenis penelitian ini adalah penelitian survei. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan PT Mitra Beton Perkasa Kudus bagian pemasaran yang berjumlah 257 orang, dengan sampel sebanyak 72 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan perhitungan slovin dengan tingkat kesalahan 10% dan teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling. Teknik pengumpulan data menggunakan daftar pertanyaan.

Alat analisis statistik yang digunakan dalam penelitian adalah uji validitas dan reliabilitas, analisis regresi berganda, hipotesis uji t dan uji F dan analisis koefisien determinasi (adjusted R square). Hasil analisis regresi berganda $Y = 4.337 + 0,296X_1 + 0,649X_2$. Variabel independen yang paling berpengaruh terhadap variabel dependen adalah variabel lingkungan kerja (0,649) dan diikuti oleh variabel insentif (0,296). Hasil uji t membuktikan bahwa semua variabel independen (insentif dan lingkungan kerja) mempunyai pengaruh positif terhadap variabel dependen yaitu target penjualan karyawan bagian pemasaran pada PT Mitra Beton Perkasa Kudus. Itu berarti, kedua variabel independen tersebut dianggap penting dalam peningkatan target penjualan. Nilai persentase kontribusi (*Adjusted R Square*) pengaruh insentif dan lingkungan kerja terhadap target penjualan bernilai 40,9%, sedangkan sisanya 59,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Kata Kunci: insentif, lingkungan kerja, target penjualan

***INFLUENCE OF INCENTIVE AND WORK ENVIRONMENT ON SALES
TARGET IN MARKETING EMPLOYEES AT PT MITRA BETON PERKASA
KUDUS***

***USWATUN HASANAH
NIM 2013-11-132***

***Advisor : 1. Drs. H. Masluri, MM
: 2. Indah Dwi Prasetyaningrum, SE, MM***

***UNIVERSITY MURIA KUDUS
FACULTY OF ECONOMIC MANAGEMENT STUDY PROGRAMS***

ABSTRACTION

This research aims to analyze the influence of incentive and work environment on sales target in marketing employees at PT Mitra Beton Perkasa Kudus.

Type of research is survey research, population of this research is employees of PT Mitra Beton Perkasa Kudus of the marketing department which amounted to 257 people, with a sample of 72 respondents. Sampling technique using slovin calculation with error rate 10% and sampling technique using purposive sampling method. Data collection techniques used in this research is a list of questions (questionnaire).

Statistical analysis tool used in this research is validity and reliability test, multiple regression analysis, t test hypothesis, F test hypothesis and analysis of determination coefficient (adjusted R square). Result of multiple regression analysis $Y = 4.337 + 0,296X_1 + 0,649X_2$. The independent variable that has the most influence on the dependent variable is the working environment variable (0,649) and followed by incentive variables (0,296). The t test results prove that all independent variables (incentives and work environment) Has a positive influence on the dependent variable of sales targets in the marketing employees at PT Mitra Beton Perkasa Kudus. That means, the two independent variables are considered important in increasing sales targets. Contribution percentage value (Adjusted R Square) effects of incentive and work environment on sales target is worth 40.9%, while the remaining 59.1% is influenced by other variables not included in this research model.

Keywords: incentives, work environment, sales target

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Ruang Lingkup	6
1.3 Perumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian	7
1.5 Manfaat Penelitian	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 9
2.1 Target Penjualan	9
2.1.1 Pengertian Target Penjualan	9
2.1.2 Tujuan Penjualan	10
2.1.3 Prosedur Penjualan	11
2.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	14

2.1.5	Jenis dan Bentuk Penjualan	15
2.1.6	Indikator-Indikator Untuk Mengukur Target Penjualan.....	17
2.2	Lingkungan Kerja	17
2.2.1	Pengertian Lingkungan Kerja	17
2.2.2	Jenis-Jenis Lingkungan Kerja	20
2.2.3	Aspek-Aspek Lingkungan Kerja	28
2.2.4	Indikator Untuk Mengukur Lingkungan Kerja	30
2.2.5	Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Target Penjualan.....	31
2.3	Insentif	32
2.3.1	Pengertian Insentif	32
2.3.2	Tujuan Insentif	33
2.3.3	Pertimbangan Pemberian Insentif	35
2.3.4	Bentuk-Bentuk Insentif	38
2.3.5	Jenis Insentif	41
2.3.6	.Sifat-Sifat Dasar Pemberian Insentif	43
2.3.7	Indikator Insentif	43
2.3.8	Pengaruh Insentif Terhadap Target Penjualan	44
2.4	Kajian Penelitian Terdahulu	44
2.5	Kerangka Berpikir.....	46
2.6	Hipotesis	47
BAB III	METODE PENELITIAN	49
3.1	Rancangan Penelitian	49
3.2	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	49

3.3 Jenis dan Sumber Data	52
3.4 Populasi dan Sampel	53
3.5 Pengumpulan Data	54
3.6 Uji Instrumen Data	56
3.7 Pengolahan Data	56
3.8 Teknik Analisis Data	57
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	60
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian	60
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	60
4.1.2 Deskripsi Responden	68
4.2 Penyajian Data	72
4.2.1 Hasil Data Variabel Insentif (X1)	72
4.2.2 Hasil Data Variabel Lingkungan Kerja (X2)	74
4.2.3 Hasil Data Variabel Target Penjualan (Y)	76
4.3 Uji Validitas dan Reliabilitas	78
4.4 Analisis Data	80
4.5 Pembahasan	85
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	88
5.1 Kesimpulan	88
5.2 Saran- Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA	90
LAMPIRAN- LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Data Karyawan Bagian Pemasaran	67
Tabel 4.2 Data Pendidikan Karyawan Bagian Pemasaran	67
Tabel 4.3 Data Masa Kerja Karyawan Bagian Pemasaran.....	68
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	69
Tabel 4.5 Data Responden Berdasarkan Unit Kerja	69
Tabel 4.6 Data Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	70
Tabel 4.7 Data Responden Berdasarkan Lama Kerja	71
Tabel 4.8 Tanggapan Responden Mengenai Insentif	72
Tabel 4.9 Tanggapan Responden Mengenai Lingkungan Kerja.....	74
Tabel 4.10 Tanggapan Responden Mengenai Target Penjualan	76
Tabel 4.11 Hasil Pengujian Validitas	79
Tabel 4.12 Hasil Pengujian Reliabilitas	80
Tabel 4.13 Uji Regresi Linier Berganda	81
Tabel 4.14 Hasil Uji t	82
Tabel 4.15 Hasil Uji F.....	84
Tabel 4.16 Hasil Uji Determinasi	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Teoritis

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Mitra Beton Perkasa



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Kuesioner
- Lampiran 2 Rekapitulasi Hasil Kuesioner
- Lampiran 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas
- Lampiran 4 Hasil Analisis Data Regresi

